



## Avis des élus du CSE sur la situation économique et financière de la CEBPL 2021.

L'analyse des comptes de la CEBPL est un exercice technique, elle permet aux élus du CSE de comprendre la gestion et les résultats de l'entreprise. Par conséquent, lors de la présentation des comptes de la CEBPL, les élus du CSE ont décidé de se faire accompagner par le cabinet SYNDEX.

Lors de la consultation annuelle sur la situation économique et financière de l'entreprise, les élus obtiennent des informations essentielles et capitales pour les négociations sur les salaires, l'intéressement. Les informations recueillies par le CSE, avec son expert-comptable, lors de cette consultation peuvent servir de point d'appui aux délégués syndicaux en charge des négociations.

Au cours de la dernière expertise sur la situation économique et financière de 2020, les élus du CSE avaient émis les recommandations suivantes :

- Une valorisation des efforts réalisés.
- La stabilité des organisations.
- Le renfort des effectifs.
- Une charge du travail supportable par les salariés

Force est de constater qu'il y a eu certaines avancées, néanmoins toutes les revendications des élus du CSE n'ont pas été prises en compte, notamment sur les effectifs, et la charge de travail.

Cela est d'autant plus étrange, compte tenu des résultats financiers de 2021 avec :

### **Une croissance des encours de crédits et de collecte, de plus de 16 % en 2 ans.**

La CEBPL maintient des encours de crédits élevés, grâce à un volume d'engagement très fort. Elle se situe très loin devant les autres Caisses.

Mais compte tenu du contexte concurrentiel de taux en Bretagne Pays de Loire, cela demande un effort commercial soutenu pour les salariés, notamment sur le nombre de dossiers.

L'effet taux sur les crédits immobiliers se chiffre en perte d'environ 28 M€ pour la CEBPL, l'effet volume compense lui à hauteur de 25 M€, malgré les forts volumes de crédit immobiliers, cela ne permet pas de contenir la perte sur les taux, amenant le taux de marge nette clientèle à moins de 1 %.

**Sur le crédit à la consommation**, la photographie est quasiment identique, avec le 3<sup>ème</sup> taux moyen le plus bas de France. Mais là encore le savoir faire commercial des salariés de la CEBPL permet de



remonter ce handicap.

**La collecte**, point fort des Caisses d'Épargne, elle est principalement orientée vers l'assurance vie, compte tenu du contexte des taux de 2021. Là aussi, la CEBPL apparaît devant les autres établissements, en étant en tête sur le pourcentage des UC, et même très loin devant des Caisses comparables, en termes de taille et de territoires.

Mais ce niveau de performance exigeant à un coût, la cadence imposée par la CEBPL dans le taux de rendez vous et le taux de vente est l'une des plus importantes.

Conséquence directe pour la CEBPL, elle se retrouve dans les ventes nettes négatives. Dans le rapport SYNDEX, il est intéressant de constater que les Caisses ayant des ventes nettes positives sont dans des rythmes de rendez-vous beaucoup moins importants que ceux demandés en CEBPL.

Les élus du CSE en tirent une conclusion, certaines Caisses d'Épargne demandent moins de rendez vous et se retrouvent avec des ventes nettes positives.

La politique de vente de produits et l'animation commerciale qui en est faite trouve ses limites, en effet depuis 2018 notre Direction a toujours souhaité mettre en avant une politique commerciale tournée client avec une approche qualitative de la vente, et un accompagnement durable dans le temps de notre clientèle.

Qu'en est-il aujourd'hui ?

La déclinaison qui en est faite reste toujours axée produit et les challenges commerciaux accentuent cet état de fait.

Notre acculturation à la vente produit dans notre réseau de distribution met toujours à mal la volonté affichée d'une autre approche client et développement du portefeuille et par conséquent d'accroissement du PNB.

N'est pas ce un bon indicateur pour commencer à s'interroger sur la pertinence de la politique commerciale, basée sur le nombre toujours croissant de rendez-vous ?

Cela induit donc une charge de travail importante pour les salariés, mais qui n'est pas nécessairement payante pour la CEBPL.

Autres éléments probants pour les élus du CSE :

**Sur le marché des professionnels** : la CEBPL ne se retrouve pas en tête sur le nombre de rendez-vous, mais le taux de conversion ventes/rendez-vous est parmi le meilleur des Caisses. Ainsi nous retrouvons l'efficacité commerciale sur les ventes nettes, et la production de crédits immobiliers.



Nous ne sommes pas informés de la bonne tenue ou non de nos encours sur le marché des professions libérales, qui a été un facteur de diminution de notre risque sur le marché des professionnels, et qui aujourd'hui est suivi par les chargés d'affaires Gestion privée.

**Sur le marché de la BDR :** malgré d'excellents résultats commerciaux, la CEPBL se donne-t-elle les moyens de ses ambitions ? Le marché étant très important sur notre territoire, avons-nous des effectifs suffisants pour atteindre 10 % de parts de marché, poids naturel de la CEBPL ?

Pour le moment, les élus du CSE font le constat que la CEBPL reste entre 4 et 6 % de taux de parts de marché.

**Le cout du risque** était important en 2020, et il le reste en 2021, compte tenu des provisions sectorielles.

Malgré une hausse constante de ces provisions, les deux dernières années devraient amortir les pertes potentielles sur 2022 ou 2023, à une hauteur d'environ 90 %.

**Le PNB a progressé de plus de 7 % en 2021.** Celui-ci intègre une vingtaine de millions non récurrents. La CEBPL est très souvent présente dans le « TOP 3 » et quelque fois présente dans le « TOP 5 » dans les indicateurs RCE, et elle présente une situation financière très saine.

Compte tenu de la nature de l'activité de la CEBPL basée sur des revenus récurrents issus des encours et des stocks, il est évident que la majorité du PNB provient directement du stock de la CEBPL.

Mais les élus du CSE veulent mettre en lumière qu'une partie du PNB provient aussi des différents portefeuilles de titres, des encours d'assurances, de commissions non récurrentes mais aussi de la production nouvelle de crédits.

De plus, il ne faut pas oublier que le stock est justement constitué des productions annuelles successives et que, in fine, il est vrai que sur une année le PNB ne provient que pour un quart environ des flux d'activité mais à moyen terme l'ensemble du PNB provient bien des flux successifs générés.

**Le niveau des Fonds Propres dépasse de 2 fois le seuil réglementaire.** Cette volonté de conserver un niveau aussi fort de Fonds Propres peut poser question pour les élus du CSE.

L'intéressement des salariés est le grand marqueur du « **partage de la valeur ajoutée** ». Nous constatons malheureusement que la CEBPL se situe au 9<sup>ème</sup> rang national sur 16, très éloigné de l'investissement quotidien de ses salariés.

Les élus du CSE tiennent à saluer les efforts quotidiens fournis par les salariés de la CEBPL, afin d'arriver à ce niveau de résultat, dans des contextes difficiles.



Force est de constater que la reconnaissance salariale ne suit toujours pas les efforts fournis, et que la charge de travail reste très élevée en CEBPL, et cela malgré les créations des middle, malgré les externalisations.

Les élus du CSE posent la question :

**N'est-il pas temps d'investir dans l'humain, et de redistribuer la valeur ajoutée à la hauteur des efforts des salariés et de leurs performances commerciales ?**

Comme tous les acteurs financiers, la CEBPL se doit aussi de répondre à l'enjeu climatique. L'objectif de réduction des émissions de gaz à effet de serre est de - 15 %. Les élus du CSE restent et resteront vigilants à la bonne mise en place de ces actions en faveur du climat, et seront force de proposition.